

# 流通システムの構造変化に関する一考察

堀 雅 通

作新学院大学地域発展学部地域経済学科，〒321-3295，宇都宮市竹下町908

## A Study on the Structural Change of the Distribution System

Masamichi, HORI; Division of Economy, Faculty of Community Development,  
Sakushin Gakuin University; Takeshita-machi 908, Utsunomiya/Japan, 321-3295.

### [要旨]

価格破壊に端を発した流通市場の競争激化は既存の流通システムの見直しを図り、生産システムをも変えつつある。新たなタイプの小売業が登場し、既存小売業者を圧迫するようになった。こうした小売業者はメーカーに対して強い価格交渉力をもつようになった。新たな流通システムの構築は、それまで卸売りが果たしてきた機能を内部に取り込む形でこれをより有効なものとした。流通システムでは卸売機能を組織的にどのように位置付けるかが業務構造の決定要因となる。

また、一方で、規制緩和の進展から、流通業における公的規制のみならず、私的規制・慣行の崩壊を機に、新たな流通システムの構築が図られようとしている。流通業における競争の促進は生産構造の効率化と消費者利益の増大をもたらすだけでなく、硬直化した事業構造や制度・体制の変革を求め、ひいては経済構造、経済制度全体をも変えていく。流通業という限定された領域の中だけで起こっている変化ではなく、それらの構造変化がもたらす経済波及効果に注目する必要がある。

### はじめに

バブル経済崩壊後、消費財を中心に、いわゆる「価格破壊」現象が見られた。それまで定価で売られていたビールや化粧品が、新たに登場したディスカウンターや量販店によって大幅な割引価格で販売されるようになった。現在では定価で売られている商品の方がむしろ珍しい程になっている。あるいはインターネットや電話によるダイレクト販売のようにメーカーが直接販売するケースも増えている。また伝統的な卸売業が苦しんでいる一方

で、宅配業者が卸売機能を一部代替しているといった現実もある。こうした現象に見られるように現代の流通システムは大きな構造変化に直面している。

本稿は、規制緩和、技術革新に伴って進展しつつある現代流通システムの構造変化について、特に、そのネットワーク構造及び垂直的統合組織という構造面に焦点を当てて考察、その経済的な意味をさぐろうとしたものである<sup>1)</sup>。

## 1. 規制緩和の進展と流通システムの変化

流通システムは商品を流通させるための水平的、垂直的な分業関係からなる社会システムである。いずれの生産者も流通システム<sup>2)</sup>、すなわち流通機構を通じて商品たる生産物を作り、費用を回収する（むろん利益も上げる）。また生産に必要な原材料も流通機構を通じて調達する。こうした流通機構はメーカー、卸売り、小売りの各段階からなる垂直的な取引関係に加え、ネットワーク構造を形成、生産と消費を結んでいる<sup>3)</sup>。なかでも卸売機構は重要な役割を果たし、需要と供給を連結、これを調節する需給調整機能を持つとともに、輸送、保管、荷役、包装、流通加工など物的流通機能（物流）をも併せ持っている。こうした卸売機能によって流通機構、流通システムにおける取引数、取引費用の削減が図られる<sup>4)</sup>。

流通業には公的規制、私的規制いずれもあるが、とりわけ私的規制（私的需給調整規制）の役割が大きい。例えばメーカーによる流通支配など私的慣行や制度であっても公的規制以上の効力があり、産業全体に及ぼす影響も大きい。また公的規制でもかつての大規模小売店舗法などその運用が私的規制のそれと変わらないものもあった。大規模小売店舗法は実質的には消費者利益の保護というよりも中小小売店の保護を目的としていたし、また大規模店の出店の可否が官庁でなく事実上地元商工会など当該関係者自身の手になねられていた点、極めて特異な性格をもっていた<sup>5)</sup>。

流通業は垂直的な産業構造とそれを維持するための私的、公的規制によって従来の体制が守られてきた。しかしながら、規制緩和やボーダレス化の進展あるいは技術革新に伴う価格引き下げ（圧力）から我が国の流通産業もその基盤が大きく揺らぎつつある。価格破壊自体は一過性のものといえなくもないが、結果的に従来の産業構造を変革する要因となったことは疑いえない。

伝統的な産業規制も一定の経済発展段階においてはそれなりの貢献をなすが、一面ではそれが既存事業者の既得権を保護するものとなり、非効率な企業を温存させてきた面も否定できない。規制緩和は、当然、こうした競争抑制的な産業構造にメスを入れるものとなった。

## 2. 流通業の構造変化—卸売機能の内部統合化—

伝統的な日本の流通システムでは、商品が消費者に届くまで多くの問屋を経由した<sup>6)</sup>。小売店側からみれば、問屋サービスに依存することで、迅速な品ぞろえと効率的な商品補充が可能となるが、このような仕組み自体は、元来、商圈が小さく、店舗も零細、よろずや的な業態でのみ機能するものであった。しかしながら、モータリゼーションの進展から消費者の行動範囲が拡大すると郊外専門店など新たなタイプの小売業が登場し、既存小売業者を圧迫するようになった（むろん、こうした伝統的な小売店の多くは淘汰されていった）。また、メーカーと提携して自前の商品開発や調達、いわゆる「製販同盟」に取り組む小売業者や、扱う商品を特定分野に限定、豊富な品ぞろえをするタイプの店やフランチャイズ・チェーン方式で大きな威力を発揮する事業者も現れた。こうしたタイプの小売業者は、いずれもメーカーに対して強い価格交渉力をもつようになり、既存の問屋を通り越し、すなわち卸売機能を内部化し、メーカーと直接取引するなどして流通コストの大幅な節約を可能とした<sup>7)</sup>。かくして下流から上流へ垂直的取引組織の統合化が図られた。

こうした卸売機能を取り込む戦略は、小売業のみならずメーカー側からも起こり、例えば製品に付加価値を付けるため卸売機能を積極的に取り込むメーカーも登場し、卸売部門は小売り、メーカー双方からの激しい競争にさらされるようになった。さらに、インターネットや電話を通じて、メーカーが、直接、消費者に販売するようなダイレクト販売のケースも増えている。その結果、卸売機能を有効に発揮できない問屋は市場から駆逐されていった<sup>8)</sup>。

このように、近年、流通産業では市場環境の変化や技術革新から市場支配力、市場競争力強化のため卸売機構を内部統合化する動きが顕著となっている。すなわち、新たな流通システムの構築は、それまで卸売りが果たしてきた機能を内部に取り込む形でこれをより有効なものとしたのである。卸売機構を統合化することで、それが有する規模の経済、範囲の経済、すなわち独占の利益を享受することができる。したがって、流通業では、卸売機構、卸売機能をどのように取り込むかが、市場支配力、さらには事業構造の決定要因となる。

ともあれ、流通業の構造変化は卸売機構の内部統合化としてとらえることができる。こうした卸売機構へのアクセスについては、これまで多かれ少なかれ、メーカーまたは特定小売店の系列に支配され、閉鎖的な取引（＝中間組織の形成）という性格が強かった。とはいえ、こうした現象が、直ちに「問屋無用論」に直結するわけではない。なんとなれば問屋という組織は消えても卸売りという機能は残るからである<sup>9)</sup>。つまり新たな小売業態の登場はそれまで問屋が果たしてきた機能を内部に取り込む形でこれをより有効なもの

したのである。

このように流通業では、卸売機能を組織的にどのように位置付けるかが業務構造の決定要因となる。卸売機能を従来の問屋という形で活用するか、あるいは内部に取り込んで合理化を図るかの選択を迫られる。

### 3. 流通システムにおける垂直的取引関係

#### (1) 垂直的統合組織の取引費用

流通システムは垂直的統合組織あるいは垂直的取引関係を形成している<sup>10)</sup>。いうまでもなく垂直統合とは垂直的な関係にある生産ないし流通段階を企業の内部に統一することであり、前方統合 (forward integration) と後方統合 (backward integration) に分けられる。前方統合は需要開拓のため、あるいはマーケット・シェアを維持したり、安定需要を確保するため、また後方統合は部品や原材料供給の確保、一貫生産の利益、中間利潤の排除などを目的として行われる。垂直統合により各生産段階に介在する輸送距離・時間、在庫、エネルギー・ロスや中間利潤が節減される。なお垂直統合は企業全体の生産規模の増大をもたらすが、必ずしもそれが各工程ごとの生産規模の増大をもたらすわけではない。投資規模が一定なら各生産段階における大規模生産の経済も垂直統合によって減殺される。また技術革新により垂直統合に投資した資本がロスとなることもある。さらに生産段階ごとに市場や技術が異なるならコストや効率性の集中管理も難しくなるだろう<sup>11)</sup>。市場規模が小さく、発展段階にある産業では垂直統合が重要な役割を果たすが、市場が拡大、競争的となるに従い、垂直統合が解体されていくという指摘もある<sup>12)</sup>。

こうした垂直的統合組織の決定、すなわち企業の境界・範囲はどのように決定されるだろうか<sup>13)</sup>。いうまでもなく取引を行うには費用がかかる。そうした費用は取引の性格や調整によって異なるが、コース (Coase, R.H.) によれば、市場取引そのものに費用がかかることが企業が取引を内部化する基本要因となる。したがって最終的に取引費用を最小化する組織形態が採用される。かくして市場取引に多大な取引費用がかかるとき、企業は外部の事業を内部に取り込もうとして (垂直) 統合への誘引を高めるだろう<sup>14)</sup>。

#### (2) 流通システムにおける取引特殊の資産

コースのいう取引費用には明確な概念がなかったが、ウィリアムソン (Williamson, O.E.) は垂直統合の動機について人間的要因が環境的要因と結びつき、取引費用の増大をもたらすことから、これを限定合理性 (bounded rationality) と機会主義 (opportunism), 取引特殊の資産 (transaction asset specificity) との関係から説明した<sup>15)</sup>。すなわち将来起こりうるすべての可能性 (contingency) を含む契約の締結は、實際上、不可能なこと

から、企業間の契約は、必然的に不完備 (incomplete) とならざるをえない。このような場合、当事者は機会主義的な行動 (opportunistic behavior) に走り、交渉 (=取引) 費用の増大を招く恐れがある。こうした不完備性を前提とすれば、資産がどの程度取引関係に特殊かが取引形態 (取引費用) を決定する上で重要な要件となる。例えば、大型固定施設への投資は契約締結後の変更を困難にし、相手方はこれにつけこむ形で機会主義的な行動をとるかもしれない。それはまた取引特殊資産への投資インセンティブを失わせるものとなる。いわゆるロック・イン、ホールド・アップ状態である。このような問題を解消する手段の一つが (垂直) 統合である。統合を行うことで、企業は取引特殊資産に伴う限定合理性に対処することができ、対立関係から協力関係へと転換、機会主義的な行動を抑制する。従って取引特殊資産を多くかかえる事業では、一般に垂直統合が好まれる。ちなみに流通システムにおける取引特殊資産としては卸売機構が有する企業専有的な情報ネットワーク機能あるいは顧客信頼の無形資産等が考えられる。そうした取引特殊資産が存在するとき、垂直統合への誘引が高まるだろう<sup>16)</sup>。

### (3) 流通システムにおける垂直統合の進展要因

近年、流通業においては新たな情報処理技術の導入などによって流通システムの合理化を図ろうとする傾向が見られる。それは流通経路の短縮化であるとともに卸売機能の内部統合化ともいえる。そこで構築された当該企業専有の情報資産および取引ネットワークは、情報機器そのものは標準化されているが、当該ソフトに蓄積された情報自体は他に置き換えることのできないものであるがゆえ取引特殊資産として機能し、資産の投資埋没性が高い。そこに流通システムにおける垂直統合の進展要因がある。そのため流通システムにおいては、小売業、メーカーいずれの側からも卸売機構を内部統合化する傾向が見られる。例えば、近年、パソコンや文具市場では、中間組織のメリットが薄れ、流通を完全排除、すなわち卸売・小売機構を内部統合化して、在庫ゼロを達成するなど、顧客から直接受注を得て、中間流通を通さない「直販・受注生産モデル」の確立も見られるようになった<sup>17)</sup>。

### (4) 垂直統合の経済性

ところで垂直統合はそれが市場閉鎖性 (market foreclosure) をもたらすとされる一方で、むしろ社会的な経済効率を達成するとの主張もある。例えばメーカーと流通業者が統一的な意思決定を行うことで、最終需要者たる消費者に対しては、独占価格を要求しつつも、当該価格が社会的厚生を改善しうるとする二重独占論が知られる。すなわち、メーカーと流通業者があつて、それぞれ買い手に対して独占価格を要求できる場合、そこで実現される価格は流通業者の限界費用と限界収入を均等させる価格から、メーカーと流通業者の限界費用の合計と最終消費市場における限界収入を均等させる価格へと変化する。この価

格は流通業者が独自に決定する独占価格よりも低く、より大きな市場需要に対応している。シュペングラー (Spengler) も垂直統合が競争制限的であるどころかむしろ市場に望ましい成果をもたらすと論じている (Spengler [1950] cf.)。

取引費用論からいえば、メーカーは製品販売において直接販売と間接販売の両流通コストを比較し、垂直統合による直接販売か、流通業者を介した間接販売 (= 垂直的取引関係) かを選択し、いずれが経済合理的であるかの判断を下す。この点について、ウィリアムソンは資産の特殊性から市場が不完全な場合、垂直統合が常に経済合理的であるとの結論を出している<sup>18)</sup>。

ウィリアムソンによれば、垂直統合には資産の特殊性が伴うことで、それが生産費とガバナンスに要する取引費用の条件を、市場ではなく、組織に対して有利にしているからだという。Williamson [1985] では、市場と組織の生産コスト差と統治コスト差の相対比較から資産の取引特殊性に伴う垂直統合の要因が説明されている。また標準化されていない取引契約では、統合に替わるガバナンス形態が必要となり、その場合、取引ごとに make or buy の決定が変わるなら、別途、中間的な取引形態、すなわち市場でもなく組織でもない、準統合 (quasi integration) の形態が選択されるという。

いうまでもなく垂直統合の選択は組織内における資源配分機構の選択である。一方、垂直分離 (vertical separation) は市場的な資源配分機構の選択となる。こうした異なる態様の資源配分形態があるとき、企業はどこまでを内部で行い、何を外部委託 (アウトソーシング) するであろうか (むしろその中間形態もありうる)。統合にも便益と費用はあるし、分離にも便益と費用はある。業務構造の決定が両コスト差の較量によってなされとしても、実際は、たぶんに事業者の経営判断に委ねられるというヒューマン・ファクターも大きいように思われる。

#### 4. 流通システムにおける構造変化の経済波及効果

価格破壊に端を発した流通市場の競争激化は、結果的に既存の流通ビジネスの見直しを図り、生産システムをも変えうる結果となった。また公的規制のみならず、私的規制・制度の崩壊を機に、新たな流通システムの構築も図られようとしている。競争の促進は生産構造の効率化と消費者利益の向上をもたらすだけでなく、硬直化した事業構造や制度・体制の変革を求め、ひいては経済構造、経済制度全体をも変えていくであろう。こうした経済構造、経済制度の変革こそ重要である。流通業という限定された領域の中だけで起きている変化ではなく、それらの構造変化がもたらす経済波及効果に注目すべきである<sup>19)</sup>。

戦後経済は多くの技術革新によって高い成長を遂げてきた。そうした経済成長は新たな技術の導入によってなされたものであるが、技術革新の多くは主として製造業を中心に進

んだもので、流通業分野における技術革新は必ずしも十分な成果を得ていない。製造業におけるコストダウンがもはや限界に達している現状から、さらなるコストダウンの余地は流通分野に残されているだろう。

## むすび

以上、近年における流通業の構造変化について考察した。卸売機能を内部統合化する動きが現代流通システムの構造変化の特徴の一つであると指摘できる。それが産業経済全体に及ぼす影響は様々に分析されるであろうが、とりわけ流通と密接な関係にある輸送産業（＝貨物輸送）に対する影響が懸念される<sup>20)</sup>。例えば、インターネット取引（＝いわゆる直接流通）の普及は輸送産業にどのような影響を及ぼすであろうか。

流通経路の合理化が進んだとしても、実際に商品の移動、輸送に特段の変化はないものと考えられる。これまで自家用乗用車で商品の購入に行っていた消費者が、インターネットで注文した商品を直接メーカーから宅配業者を通じてトラックで自宅まで搬送してもらう場合との、交通トリップ数を比較したとき、果たしてそこに決定的な相違が見られるであろうか。すなわち輸送の合理化は図られているであろうか。むしろ、インターネット取引が消費者とメーカーとの個別取引であることから、多頻度、少量ロット形式の輸送トリップ数が増大する恐れがある（むしろ物流面の効率化は図られるであろう）。

インターネット取引の普及は、一面で多頻度、少量取引の増大に伴う輸送取扱量、交通量の増大を招く恐れがあり、これが経済制度全体からみて、物流以外の流通部門の合理化コストを相殺しかねないとも限らない。したがって、流通システムの変化が、関連産業、とりわけ交通産業に与える影響についても改めて考察を加える必要があるだろう。

### 〔註記〕

- 1) 本稿は、堀 [1998a]、堀 [1998b] で追求したテーマをさらに深度化、発展させたものである。
- 2) 流通を一つのシステムとしてみた場合、一連の機能は多くの関係企業によって分担されている。そうした分業の境界もメーカーの戦略等により異なる。しかし、メーカーであれ、ディーラーであれ、実際の流通機能はいずれにあっても同様に果たされている。その意味で、両者は代替関係にあるともいえる。このような観点から、本稿の研究対象は、もっぱら流通企業を対象とする流通産業論とは異なる。こうした分析視点は、三輪・西村 [1991] 第1章、3～30ページに依拠している。
- 3) ネットワークを取引関係ないし取引構造としてとらえた上で、流通業、公益事業を含むネットワーク産業を分析した文献として南部・伊藤・木全 [1994] を参照されたい。併せて以下の文献も参照されたい。直江重彦『ネットワーク産業論』日本放送出版協会、2000年3月
- 4) 取引総数の変化からみた問屋の機能については、田島 [1990] 118ページ、伊藤 [1994] 143ページを参照のこと。なお航空会社のネットワーク化戦略の一手段であるハブ&スポーク・システムも卸売機構と同様の機能を果たしている。すなわちハブ空港に旅客を集中させるこ

とで各路線の輸送量を増強し、単位あたりのコストの低下ないし便数増の可能性によって競争力を向上させる役割を果たしている（中条潮『航空新時代』筑摩書房、1996年10月、167～168ページ参照）。

- 5) 植草 [1991] 279～286ページ、三輪・西村 [1991] 第9章、253～281ページ、参照。
- 6) こうした日本の流通システムを文化的な要因から分析したものとして許 [1997] がある。
- 7) 流通コストは商品価格のおよそ半分を占めるといわれる。「経済の暗黒大陸」といわれてきた流通業においても、近年、ゲーム理論等を応用して、その戦略的な価格設定や行動を分析する研究が進んでいる。
- 8) 伊藤 [1994] 129～165ページ、津田 [1998] 62ページ、参照。
- 9) 伊藤、前掲書、139～160ページ、参照。なお、かつての「問屋無用論」に反して、卸売業の商店数や販売額は減少するどころか逆に増加し、ピーク時の1991年には46万の卸売商店に471万人もの人々が従事するまでに至った。これは卸売業が決して「無用の長物」などではなく、流通において大きな役割を果たしていることを意味する（渡辺 [1999] 27ページ）。ただ、既存の卸売商が期待されている機能を十分果たせない場合には、生産者や小売商、産業用使用者、あるいは物流専門業者などにとって代わられる可能性がある（渡辺、前掲書、29ページ）。例えば、伝統的な問屋（卸会社）が苦しんでいる一方で、ヤマト運輸が問屋機能を一部代替しているという現実もある（『週刊エコノミスト』2000年11月7日号、毎日新聞社、44ページ）。
- 10) 卸売業、小売業とも地域独占性をもつ。垂直的取引制限は常に独占禁止法に抵触する危険性を内包している。価格設定においても、二重限界性（double marginalization）と呼ばれる現象が知られている（三輪・西村 [1991] 第5章、参照）。
- 11) 占部 [1992] 359ページ、参照。その他、垂直統合に関する文献は多い。Spengler [1950], Klein [1978], Carlton [1979], Porter [1980], Davies [1987], 吉岡 [1994] [1995] などがある。
- 12) 長岡・平尾 [1998] 75～76ページ。
- 13) 企業の境界/範囲のわかりやすい説明として伊藤 [1997] を参照されたい。
- 14) Coase [1988], 岩崎 [1995] 34ページ、港 [1992] 112ページ、参照。
- 15) 取引費用には調整費用、動機付け費用（情報の不完備と非対称、不完全なコミットメント）がある。また、生産費と取引費用は組織と技術の両方に依存しているので生産費と取引費用という概念区分は混乱を引き起こすという指摘もある（ミルグロム&ロバーツ [1997] 31～38ページ）。なお、ウィリアムソンは資産の取引特殊性を立地資産特殊性（site specificity）、物的資産特殊性（physical asset specificity）、人的資産特殊性（human asset specificity）、捧げられた資産（dedicated assets）に区分している（Williamson [1985] pp.95-96. cf.）。
- 16) 和田 [1998b] は、国際クーリエ・サービスの垂直統合の実証分析から、追跡情報ネットワークが取引特殊的に埋没資産化して垂直統合化の要因になりうる可能性を明らかにしている。「取引コストが一定の水準を超えると、それを削減するために、取引活動を企業内に内部化するようになる。つまり市場取引から組織取引への移行である。卸商経由のチャネルから自前の販売会社を通じたチャネルへの転換が、その代表例である。これは組織取引においては取引相手の情報の入手が容易になり合理性の制約が小さくなるとともに機会主義的行動の抑制も可能となることによる。しかし組織取引への移行にはコストがかかる。これを内部化コストという。例えば販売会社の設立のための投資コストやその管理のためのコストなどがあげられる。したがって取引コストと内部化コストとを比較し、取引コストの方が大きければ組織取引が選択され、内部化コストの方が大きければ市場取引が選択されると理論的にはいえることができる。ただし、現実場面における流通チャネルの選択は、このような理論的予想どおりになされているわけではない。」（渡辺 [1999] 62～63ページ）
- 17) 『週刊ダイヤモンド』ダイヤモンド社、1998年4月4日号、124ページ、『讀賣新聞』1998年



5月2日号、参照。

- 18) 垂直統合化は競争圧力の導入によるコストの一層の低下を重視してなされる傾向がある。中間組織のメリットを考えると日本の下請系列や流通系列はこのメリットを享受してきたといえる。しかし、近年、競争の導入により、中間組織のメリットが重視されるようになった。流通業ではPOSシステムなどにより中間組織のメリットが薄れ、統合化が進んでいるともいえる。したがって、中間組織（市場取引ではあるが長期継続取引を行っている）の下では、企業の境界や範囲は不明瞭なグレーゾーンとなる可能性がある（1998年7月の公益事業学会第48回大会における筆者の報告に対する亜細亜大学経済学部助教授植村利男氏のコメント）。
- 19) 伊藤 [1994] 56ページ、参照
- 20) この点については、特に、三輪・西村 [1991] 第12章、355～381ページを参照されたい。

〔参考文献〕

- 伊藤公一「流通変革・価格破壊と中小商業のパラダイム」『三田商学研究』第38巻第6号、慶應義塾大学商学会、1996年2月
- 伊藤秀史「企業の境界」『日本経済新聞』1997年2月6日～2月13日号
- 伊藤元重『挑戦する流通』講談社、1994年12月
- 岩崎晃「企業の理論」新庄浩二編『産業組織論』有斐閣、1995年3月
- 植草益『公的規制の経済学』筑摩書房、1991年2月
- 植草益編『講座・公的規制と産業 ①電力』NTT出版、1994年3月
- 植草益編『日本の産業組織—理論と実証のフロンティア—』有斐閣、1995年5月
- 許英傑「流通研究の文化的パラダイム—現象としての流通システム—」『三田商学研究』第39巻第6号、慶應義塾大学商学会、1997年2月
- 占部都美編『経営学辞典』中央経済社、1992年3月
- 佐々木實雄「垂直的取引制限と流通系列—市場閉鎖性の制度分析—」植草益編『日本の産業組織—理論と実証のフロンティア—』有斐閣、1995年5月
- 田島義博『流通機構』日本経済新聞社、1990年7月
- 津田盛之「流通政策と卸売商業」『大阪産業大学論集』社会科学編108、大阪産業大学学会、1998年2月
- 中条潮『規制破壊—公共性の幻想を斬る—』東洋経済新報社、1995年7月
- 長岡貞男・平尾由紀子『産業組織の経済学』日本評論社、1998年4月
- 南部鶴彦・伊藤成康・木全紀元編『ネットワーク産業の展望』日本評論社、1994年3月
- 原田和明『価格革命 日本企業の挑戦—大転換期への戦略対応—』日本経済新聞社、1994年12月
- 堀雅通 a 「流通業の構造変化—公益事業との比較論—」『運輸と経済』第58巻第4号、運輸調査局、1998年4月
- 堀雅通 b 「公益事業と流通業の構造変化—垂直的統合組織の経済性比較—」『公益事業研究』第50巻第1号、公益事業学会、1998年10月
- 港徹雄「企業間取引構造の決定的要因」『青山国際政経論集』第25号、青山学院大学国際政治経済学会、1992年10月
- 三輪芳朗・西村清彦編『日本の流通』東京大学出版会、1991年2月
- 吉岡恒明「垂直統合について」『専修経済学論集』第29巻第1号、専修大学経済学会、1994年7月
- 吉岡恒明「垂直統合と企業特有投資—B. クラインの議論について—」『専修経済学論集』第30巻第1号、専修大学経済学会、1995年7月
- 和田哲夫 a 「講読・産業組織論：産業組織論ハンドブック・第3章・取引費用の経済学」『郵政研究所月報』第11巻第5号、郵政研究所、1998年4月
- 和田哲夫 b 「国際クーリエ・サービスにおける垂直統合と追跡情報ネットワーク」第10回郵政研

- 究所研究発表会報告論文, 郵政省郵政研究所, 1998年5月
- 渡辺達朗『現代流通政策—流通システムの再編成と政策展開—』中央経済社, 1999年12月
- Carlton, D.W., "Vertical Integration in Competition Markets under Uncertainty", *The Journal of Industrial Economics*, Vol. XXII, No.3 March 1979.
- Coase, R.H., *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, 1988. 宮沢他訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 1992年10月
- Davies, S., "Vertical Integration", in Clarke, R., and McGuinness, T., eds. *The Economics of the Firm*, Basil Blackwell, 1987.
- Grossman, S., and O. Hart, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, Vol.94, No.4 1986.
- Klein, B., Crawford, R., and A. Alchian, "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 21, 1978.
- Milgrom, P., and J. Roberts, *Economics, Organization and Management*, Englewood Cliffs 12: 1992. 奥野他訳『組織の経済学』N T T出版, 1997年11月
- Porter, M., *Competitive Strategy*, The Free Press, 1980. 土岐他訳『競争の戦略』ダイヤモンド社, 1982年10月
- Spengler, J.J., "Vertical Integration and Antitrust Policy", *Journal of Political Economy*, 68, 1950.
- Williamson, O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press 1985.